



- 会長／佐藤有司
- 副会長／山崎典夫・薩摩 建
- 幹事／梅垣和彦
- R 情報(会報)委員長／笠原新太郎

- 事務所／岡谷市中央町 1-4-1 ・ Tel/0266-22-6939 ・ Fax/0266-23-6939
URL: okayarc.org ・ Email: okayarc@bz04.plala.or.jp
- 例 会／毎週火曜日 PM12:30 ホテル岡谷

第 2898 回例会 2019 年（令和元年）12 月 17 日(火)

点 鐘：佐藤有司 司 会：矢島 進
斉 唱：それこそロータリー
ラッキーNo：NO. 8 濱 俊弘
結 婚 祝：林 裕彦・山岡俊幸・杉村邦彦

会長挨拶

皆さんこんにちは。

先週の親睦家族忘年会では、多くの会員とご家族の皆様にご出席を頂き誠にありがとうございました。またご準備をされた 3 年目の山岡委員長さんを始めとする親睦委員会の皆様、本当にご苦労様でした。

さて 12 月 14 日といえば・・・12 月になれば必ず出てくるのが「赤穂浪士の討ち入り」であります。私も忠臣蔵大好き人間であります。日本人であれば好きな方も多いかと思います。今年も「決算！忠臣蔵」という映画が出来たくらいです。

この話は当時、歌舞伎等で赤穂事件を基にした創作作品であります。それだけに吉良上野介をヒーロー役に、浅野たくみのかみの無念を晴らす赤穂浪士を英雄にした痛快な作品に仕立てたものとも言えます。

では本当に吉良は悪者だったのか・・・少なくとも切腹にしたのは吉良ではないはず。吉良家は高家旗本であり、出身は三河国で領地も 4200 石だそうです。非常に評判も良く、地元では治水事業、新田開発、塩業推進など名君として知られております。また三河と赤穂は似ているところがあり、どちらも塩業を行っていて、吉良は浅野に塩業の技術等を教えていたそうです。

浅野たくみのかみはというと、カンシャク持ちで財政難の藩を立て直すため重税を課したそうで、そのため切腹の知らせを聞いた領民は赤飯を炊いたと言われております。脚色された創作作品なのでおもしろければ何でも OK であります。これを史実と見てしまう人もいたはずで、悪者にされた吉良家にとってはいい迷惑であります。

岡谷市にとってもこれと似たケースが、「ああ、野麦峠」であります。作った本人は脚色した創作作品と言われても、舞台になった地域や住民にとっては、その真実を知ってもらうには時間と努力が必要です。しかもやってみても完全に払しょく出来るものでもありません。

SNSが発達した今日、自由に動画を配信することが可能です。そこには作り手の脚色があります。なくても意図的に利用される場合もあります。

香港のデモにみるように「煉瓦の投石」に関しても「親中派」と「民主派デモ隊」とのその報道や投稿に大きな違いがあります。

私たちも何が真実か見極める能力が求められてきていると思います。
以上挨拶とさせていただきます。

幹事報告

- 次週 12/24 は今年最後の例会です。プロゴルファー青山加織様の卓話です。
- 年明け 1/7 は新年夜間例会です。会場はメモリー、18：30 点鐘です。



卓話「会社紹介・自己紹介」

新会員 小宮山英利会員

みなさん、こんにちは。諏訪倉庫の小宮山です。今年の3月からお世話になっています。今日は皆さんの貴重な時間をいただき恐縮ですが、暫くお付き合いいただきたいと思います。

まずは諏訪倉庫という会社についてお話ししたいと思います。

諏訪倉庫はお客様の荷物を預かる会社であります。楽そうな仕事ですが、これが以外と奥が深い。我々の仕事はよく銀行の仕事を例にして説明するんですが、銀行はお客様のお金を預かります。それに対して倉庫会社はお客様の荷物を預かります。お金も荷物もお客様の財産を預かることには違いがありません。当然財産を預けるわけですから信用がない所には預けません。だから銀行は信用が大事。倉庫会社も信用が大事。ということになるわけですが、違うのは預かったものの管理の仕方です。

たとえば、銀行に1万円預けます。後日、その1万円を引き出す時に、銀行はお客様にお返しするその1万円は預かったお札そのものでなくても良いわけですね。1万円札であれば、どのお札も1万円には違いがないのですから、どのお札を返してもよい。

でも倉庫会社はそうはいきません。預かった商品そのものをお返ししないといけません。例えばペットボトルのお茶を預かったとします。それも何万本、何十万本というロットで預かるわけですが、そのお茶を引き出す時に、「こっちのお茶もあっちのお茶も同じメーカーで全く同じだから、どっちを返してもいいでしょ」とはならない。実はそれぞれ製造日も違えば賞味期限も違う。大量のお茶の中から、指定されたお茶そのものをお返ししなくてはならないわけで、それなりの保管ノウハウが必要になるわけです。

もう一つは品質の問題。銀行が1万円をお返しするときに、そのお札がシワのない綺麗なお札であっても、少し折り目のついたお札であってもさしたる問題はありません。しかし倉庫会社の場合は預かった時の状態のままでお返ししないといけません。預かっている最中にその品物を壊してしまったなんてのはもってのほか。湿気でカビが生えただとか、熱で品質が低下してしまったとかいうことも防がなくてはならない。それぞれの品物に合った温度管理、湿度管理が必要になります。ですから当社は年間約1億円の電気料金を毎年支払って荷物の品質を管理しています。

また荷物を預かっている間にもいろんなことをします。ご要望があれば、バラで入ってきた品

物をお客さんに代わって箱詰めしたり、検品作業なども代行します。輸出入貨物があれば通関手続きもしますし、真空梱包などの梱包作業も行います。要は物流に関するあらゆるご要望にお応えしていく。これが諏訪倉庫の仕事であります。

それでは諏訪倉庫の設立のいきさつをお話したいと思います。

諏訪倉庫の設立は明治42年でありまして、今年で設立110周年を迎えております。諏訪倉庫の前身の会社として上田倉庫という会社がありまして、その設立から数えると創業125周年ということになります。

設立当時の諏訪地域はご存知の通り、製糸業の町として日本経済を牽引していました。その岡谷の製糸業の発展を「お金」の側面から支えたのが、現在の八十二銀行、当時の第十九銀行です。製糸業を営むには当然ながらお金が必要になります。商売を大きくしようとするほど莫大な資金が必要となる。ところが当時、製糸家が銀行からお金を借りようにも、山国の一寒村で担保となるような価値のある資産も土地もありません。そこで銀行が考えたのが、商品である繭そのものを担保にして融資しようということでした。不動産担保融資に対して、いわゆる動産担保融資(ABL)と呼ばれるやつです。動産担保融資は担保価値が変動しやすいので、銀行にとって結構リスクな融資手法で、今でも一応そうゆう融資方法はあることにはありますが、そんなにはない融資形態です。ですから十九銀行は当時とすれば画期的且つ地域経済発展のためリスクをとった大胆な手法で、融資を行ったわけです。そのおかげで製糸家達は資金を潤沢に調達し、商売を広げ、岡谷が日本を代表する生糸産地にまで成長しました。ですから八十二銀行という銀行は数ある銀行の中でも、かなり先進的で地域のために踏み込んだ凄い銀行であったと言えるわけです。

ところが銀行が繭を担保にとって困ったことが二つありました。一つは繭の保管場所の問題。そしてもう一つは繭の保管方法の問題です。なにしろ大量のボリュームですから銀行の金庫には入らない。それなりの建物が必要です。それに、繭はただ保管しておけばいいものではない。そのままほっておけばサナギが繭を破って蛾になってしまい繭自体の商品価値がなくなってしまう。ですから大量の繭を乾燥して中のサナギを殺し、品質を保持しながら保管することのできる倉庫が必要になりました。そこで八十二銀行の頭取をはじめ役員たち、片倉兼太郎をはじめとした製糸業者など、地元有力者がお金を出し合って作ったのが諏訪倉庫というわけです。

したがって、諏訪倉庫の初代社長は当時の十九銀行の頭取が務めました。黒澤鷹次郎という人で、成田公園に銅像が建っていますのでご存知の方も多いと思います。私は11代目の社長ですが、当社の初代から2代、3代、4代、一つ飛ばして6代目の社長はすべて八十二銀行の頭取が兼務していました。ところが、6代目の社長の時に、当時の大蔵省から銀行の頭取は民間企業の社長を兼務してはいかんというお達しが出て、7代目からはプロパーの人間が社長を務めてきました。

それから、歴史は進み、製糸業は衰退するわけですが、当社は繭の保管から、葉たばこ、米、精密機械、飲料や車のタイヤ等、それぞれの時代や地域の要請に合わせた貨物の保管に転換し今に至っております。現在は長野県に7つの支店、群馬県に2つ、埼玉県に1つ支店を有し、お陰様で創業以来一度の赤字決算もなく、子会社4社も含めここ半世紀近くは無借金経営を続けさせていただいています。

また物量の動き方を調査することで、世の中の景気動向がわかるということで、国が全国の倉庫業者の中から大手21社を選び、各社の物量の統計を取る作業、いわゆる「全国大手倉庫業者21社統計」というものがありますが、当社はその21社の中の一つに選定をされていま

す。そんなわけで、なんとか今までやってきたわけですが、そこまで話すと、「そんなに八十二と密接な関係があるのなら、諏訪倉庫は八十二銀行の子会社なんですか？」と聞かれることが多いのですが、そうではないです。諏訪倉庫は銀行の役員など個人が出資して作った会社で、銀行そのものは一株も持っていません。ですから、当社は一切銀行の言うことを聞かない会社でありまして、支店長さんは苦勞されております。

で、私自身の話になりますが、

私は平成 25 年までその八十二銀行の職員でありました。28 年間勤め、最後は箕輪や長野の支店長をさせていただきました。50 歳を機に銀行を早期退職し、諏訪倉庫に入社しました。私の父も社長をしておりましたので、諏訪倉庫は小宮山家の会社と誤解されている方もいますが、それも先程の話の通り違います。むしろ諏訪倉庫にだけは入社することはないと思っていました。というのは、銀行に入るころに、私の父もちょうど諏訪倉庫の社長をしていまして、その時父に言われました。「おまえ、これから銀行に入るわけだが、銀行で役に立たなくても、いざとなれば諏訪倉庫に入れるなんて思うなよ。諏訪倉庫はそういう会社じゃないから、覚悟して銀行で働け」と。ですから私も銀行に骨を埋めるつもりでございました。

じゃあ何故今諏訪倉庫にいるのか？それは父の後、社長になられた牛山さんが自分の後継を含め、諏訪倉庫の人材強化をどうするか、あれこれ考える中で思いついちゃったんです。「そうだ、先代の社長の息子が銀行で支店長をしてるじゃないか。そいつを引っ張ってきてしまえ」ということで、声を掛けられたわけです。

私は当然断りました。そもそもそれはないよと言われてきたわけですし、その時は私も支店長になったばかりの頃でしたので、やっと支店長になったのに冗談じゃないという気持ちでした。

自慢するわけではないんですが、銀行で支店長になるのって結構大変なんですよ。4,000 人近い職員の中での競争社会、周りは一流大出の優秀な人ばかり。日々莫大なノルマをこなし、いやな上司にはお世辞を言い、わがままで面倒くさいお客の社長さん達には(大丈夫ですか?)ご機嫌を取り、苦勞を重ねて、やっとつかんだ支店長の座。こんなに苦勞してきたんだから、ちょっとは支店長気分を味合わせてよ、っていうのが本音でした。

でもやってみると支店長は支店長で大変なんですよ。責任が違います。下から見るのとやってみるのは大違い。しかし、当時は下から見続けてきた支店長職というのに憧れもあったわけです。俺が支店長になったら、こんな支店経営をして、こういう店作りをしたいという思いがあったわけです。

ということで、何年も牛山さんからの誘いは断り続けたんですが、そこは皆さんご存知の牛山さんです。伊達に諏訪倉庫グループを率いてはいない。最終的には銀行の頭取に直訴までされてしまいまして、ついに私も軍門に下ったというわけです。

というわけで諏訪倉庫に入社しました。いきなり全く別業種に飛び込んだわけです。当然、業界のことなど何にもわかりません。言葉すら理解できない。それも頭の柔らかい 20 代 30 代ではなく、50 を過ぎての転職であります。今更勉強したって頭に入りません。でも役職、立場だけはあるんです。部下から見れば、役職ばかり高いど素人の上司がいきなり入ってきたということです。当然回りも面白くはなかったでしょうし、なによりも自分自身が居心地が悪い。こっちは一応銀行出身ですから、少しはかっこ付けたい訳です。でもダメ。だって部下の方がよっぽど仕事を知っているんですから。

でもそこで、私はある言葉を思い出しました。銀行で初めて支店長になって、辞令を受け取った時に、当時の常務から言われた言葉です。「支店長になったからって偉くなったと勘違いするなよ。部下は支店長、支店長って頭を下げるだろうが、それはお前の肩書に対して、お前

の着ている支店長という立派な洋服に向かってお辞儀をしているだけだ。偉いのはお前の洋服であって、お前自身ではない。おごるなよ。」という言葉です。

その言葉を思い出して、逆に私は楽になりました。まさに今の自分のこと、そのまんまじゃないかと思ったんです。肩書だけは立派だけど、(当時は取締役調査部長なんていう肩書でした)生身の自分は今の会社にとって何の役にも立っていない。だったら飾ろうとしないで、わからないことは年下だろうが部下だろうが頭を下げて教えてもらえばいいじゃないかと腹をくくりました。頭を下げるってことは、はじめはプライドがじゃましますが、慣れてくれば別に難しいことじゃないんですね。お願いしますと頭を下げれば、皆気持ちよく教えてくれる。謙虚にいろんな人に頭を下げて教を請えば、その分自分は早く成長できるということだと思います。

それから、私は質問魔になりました。わからないことは周りの人間にすぐ聞く。そのことが、私を成長させてくれましたし、周囲も私をただの素人のよそ者という位置づけから、仕事のことを真剣に考える、自分の会社の仲間として認めてもらえたように思います。

また、意外な効果もありました。今度の社長はやたらとすぐ質問する。ちゃんと答えられなければ困る。ということでしょうか、部下もしっかり勉強するようになりました。

というわけで、当社に移って6年、社長になってから3年、お陰様でなんとかやっております。このロータリーには幸いにも先輩方が沢山いらっしゃいますので、同じように皆様にもいろいろ教を請うていきたいと思っております。なによりも学校を卒業以来30年近く地元から離れていた私を、仲間として迎え入れていただいた皆さんに深く感謝をしております。今後とも何卒宜しくお願い致します。

以上で私の話をおしまいとさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

ニコニコボックス

小宮山英利 本日、卓話をさせていただきます。よろしくお願いいいたします。
今井康善・牛山幸一・梅垣和彦・太田博久・小口 隆・小口泰史・片桐伸介・佐伯克己・薩摩 建・佐藤有司・瀬戸雅三・高木昭好・高木克彦・中嶋孝一・中畑隆一・濱 俊弘・林広一郎・林 裕彦・林 靖高・宮坂晃介・宮坂 伸・守屋麻里・矢島 進・矢島 貴・矢島 実・山岡俊幸・山岸邦太郎 新会員の小宮山英利会員、卓話よろしくお願いいいたします。

出席報告

会員数47名、出席者28名、出席率59.57%

2019-2020 年度RIテーマ
ロータリーは世界をつなぐ
ROTARY CONNECTS THE WORLD

